ОТДЕЛ ПО ОБРАЗОВАНИЮ ТОЛОЧИНСКОГО РАЙИСПОЛКОМА

ГУО «ТОЛОЧИНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР»

ЗАНЯТИЕ С ЭЛЕМЕНТАМИ ТРЕНИНГА

«АДАПТАЦИЯ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА»



Толочин

**Цель:**способствовать снижению проблем адаптации и успешному вхождению в профессиональную деятельность молодого педагога.

**Задачи**:

1. Создать условия для преодоления трудностей начинающих педагогов в общении и взаимодействии с детьми, педагогами и родителями.

2.Содействовать повышению у педагогов уверенности в себе.

3.Оказать практическую помощь в построении эффективного общения с участниками образовательного процесса.

**Практическая значимость**работы тренинга «Профессиональная адаптация молодого педагога» заключается в успешном решении проблем удовлетворения потребностей личности в профессиональном (как педагога) самоопределении и становлении, а также формированию ответственности и мобильности.

**Теоретическая часть:**

Первые годы работы для молодого специалиста - самые трудные. Кроме готовности применить теоретические знания на практике, педагогу важно суметь адаптироваться в коллективе.

Раскрытию творческого потенциала молодого педагога может способствовать осознание своей позиции, которую они занимают по отношению к детям. Существует несколько воспитательских позиций, каждая из которых может проявляться в чистом виде, но могут быть и комбинации из разных позиций.

**Первая позиция: Карабас-Барабас.**

Карабасу-Барабасу нужны послушные и умелые исполнители его спектаклей. Для достижения своих целей он использует следующие способы воздействия: плетку, окрик, диктат, наказание, наставление. Карабас не обучает, а дрессирует, добиваясь определенного успеха: куклы овладевают тем набором знаний, умений и навыков, которые нужны для спектаклей Барабаса.

**Вторая позиция: Мальвина**

Мальвина - благовоспитанная девочка. Она точно знает, что следует мыть руки перед едой, чистить зубы, читать книжки и т.д. Она искренне считает, что все должны следовать этим правилам. Когда же поведение ребенка не укладывается в те нормы, которые она считает единственно правильными, Мальвина сажает непослушного малыша в чулан. Позиция воспитателя - Мальвины приводит детей к ограниченной психической активности, воспроизведению стереотипных способов поведения и решения задач. Это происходит потому, что Мальвина предлагает себя детям в качестве единственного образца для подражания

**Третья позиция: Красная шапочка**

Красная Шапочка беспечна, надеется на то, что все как-нибудь обойдется. Позиция воспитателя - Красной Шапочки приводит детей к трудностям планирования и прогнозирования собственных действий.

**Четвёртая позиция: Спящая красавица**

Окружающая действительность для нее не существует: она к ней либо безразлична, либо воспринимает как помеху своим снам (грезам наяву). Воспитатель, занимающий позицию Спящей красавицы, фактически находится вне ситуации взаимодействия с детьми. Он предоставляет их самим себе.

**Пятая позиция: Наседка**

Наседка любит своих детей-цыплят. Сначала она долго высиживает их. Потом бдительно за ними присматривает, неустанно ухаживает, показывая, где и как следует добывать червячков и зернышки. Она постоянно тревожится о своем потомстве, кудахчет, скликая цыплят под свое крыло, под свой неусыпный контроль. Воспитатель, занявший позицию наседки, наносит ущерб психическому развитию детей, постоянно опекая их, делая многое за них. У детей пропадает желание узнавать, они не хотят учиться самостоятельно, преодолевать трудности.

**Шестая позиция: Снежная Королева**

Цель Снежной королевы - власть над миром, и в частности над Каем. «Снежная королева» искусно воспитывает подчиненных, дети становятся покорными исполнителями чужой воли, у них нет стремления сделать что-либо по собственному желанию.

**Седьмая позиция: Мери Поппинс**

Мери Поппинс весьма образованная особа, замечательно рассказывающая разные истории, хорошо воспитанная и точно представляющая, как следует себя вести в разных ситуациях (как в сказочных, так и в реальных). С ругой стороны, Мери Поппинс прекрасно разбирается в детях: понимает, что они чувствуют, думают, хотят или не хотят, т.е. она знает детей как бы «изнутри». Воспитатель - Мери Поппинс преследует одну - единственную цель - развитие ребенка.

У каждого из присутствующих педагогов своя позиция воспитания, но из услышанного, мы можем сделать вывод: что самая оптимальная позиция для педагога – позиция № 7.

**Мини-лекция «Правила построения эффективного общения».**

- Общаясь с родителями, нужно помнить, что в общении существуют свои закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд! Для того чтобы благополучно пройти через «минное поле» этих первых секунд, необходимо применить «Правило трех плюсов» (чтобы расположить к себе собеседника нужно дать ему как минимум три психологических плюса).

Самые универсальные – это: улыбка, имя собеседника, комплимент.

- Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с ними. И собеседник должен это видеть. Необходима искренняя, доброжелательная улыбка!

- Имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Важно использовать имя-отчество при приветствии. Не просто кивнуть или сказать: «Здрась-те!», а «Здравствуйте, Анна Ивановна!».

Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имя своего собеседника (прийти к согласию можно значительно быстрее). Потому что часто нам нужно не столько настоять на своем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу.

- В общении наиболее применим косвенный комплимент: мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику – ружье, родителю его ребенка.

Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцентировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце тактично можно поведать о проблемных сторонах ребенка.

Кроме этих приемов существуют и другие приемы установления хорошего контакта с собеседником (демонстрация приемов общения совместно с ассистентом):

Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд (контакт глаз). Но не следует «сверлить» собеседника взглядом.

Короткая дистанция и удобное расположение (от 50 см до 1,5 м). Такая дистанция характерна для беседы близких знакомых, друзей, поэтому собеседник подсознательно настраивается нас выслушать и помочь – благодаря этой дистанции мы воспринимаемся им «ближе». Но не переступать «границы» личного пространства собеседника!

Убрать барьеры, «увеличивающие» расстояние в нашем восприятии в общении (стол, книга, лист бумаги в руках).

Использовать по ходу разговора открытые жесты, не скрещивать перед собой руки, ноги.

Всем своим видом поддерживать состояние безопасности и комфорта (отсутствие напряженности в позе, резких движений, сжатых кулаков, взгляд исподлобья, вызывающая интонация в голосе).

Использовать прием присоединения, т.е. найти общее «Я»: «Я сам такой же, у меня то же самое!». Как можно реже употреблять местоимение «Вы…» (Вы сделайте то-то!», «Вы должны это…!») Чаще говорить; «Мы»: «Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели…, знали…!», «Нас всех беспокоит, что дети…», «Наши дети…», «Нас объединяет общее дело – это воспитание наших с вами детей!»

Вот самые основные правила установления хорошего личностного контакта и построения эффективного общения и взаимодействия с родителями.

**Упражнение 1 «Мишки. Пчелы. Мед»**

**Упражнение 2 «Карниз»**

**Цель:** Снятие мышечного напряжения, повышение степени доверия.

**Время проведения:** 10-15 минут.

**Инструкция:** Все участники выстраиваются в шеренгу по одному. Первый участник должен пройти рядом с каждым участником приставляя свои носки вплотную к носкам стоящего в шеренге не оступаясь, не теряя равновесия. Участнику, осуществляющему движение, можно слегка придерживаться за всех, выполняющих роль «карниза».

Упражнение выполняется по принципу «змейки»: первый идет, за ним – второй и т.д. Прошедшие «карниз» занимают места в конце шеренги и становятся частью «карниза».

**Рефлексия:**

• Понравилось ли вам упражнение?

• Возникали ли сложности при его выполнении?

**Упражнение 3 «Психологическое айкидо»**

**Цель:** Формирование навыка уверенного поведения в ситуации вербальной агрессии.

**Время проведения**: 15 – 20 минут.

**Инструкция**: Технология «психологическое айкидо» построена по принципу японской борьбы. Айкидо – победа с использованием энергии и силы противника. На первом этапе необходимо остановиться, чтобы не позволить эмоциям возобладать над разумом.

1. Глубоко вздохните. Скажите «стоп» агрессии. Скажите оппоненту: «я продолжу с тобой разговор, когда ты будешь уважительно говорить со мной».

2. Согласитесь с «нападками соперника» и проследите за реакцией нападающего.

В ответ на «нападение» с обвинением используйте прием «соглашение». Не оправдываясь, не отвечая агрессией, спокойно и уверенно, достойно согласитесь с претензией. Например:

– Ты опять опоздал?

- Да, действительно, я сегодня опоздал.

Перенесите энергию оппонента на свою сторону, используйте прием «уточнение».

3. Уточните претензию с переносом ответственности на оппонента.

Например: Что вы мне посоветуете сделать, чтобы впредь не опаздывать?

**Ход упражнения:** Работа осуществляется в парах. Первый участник нападает, а второй отрабатывает приемы «психологического айкидо»: «пауза» или «стоп», «соглашение», «уточнение». Через несколько минут участники меняются ролями.

**Рефлексия:**

· Выскажите свое мнение о технологии уверенного поведения в ситуации вербальной агрессии?

· Удалось ли вам выполнить предложенные правила?

**Рефлексия:**

· Легко ли следовать правилам, которые вы выработали совместными усилиями?

· Какие способы отказа для вас являются наиболее приемлемыми?

**Упражнение 4 «Я хозяин»**

**Цель:** формирование уверенного поведение посредством голоса, позы и мимики.

**Время проведения:**5 минут.

**Ход упражнения:** Любому желающему из группы предлагается выйти в центр аудитории и заявить: «Я – хозяин аудитории». Заявить надо так, чтобы все поверили, что вы действительно являетесь хозяином аудитории и об этом должны демонстрировать ваш голос, жесты, мимика, поза.

Рефлексия:

· Почему вы вышли в центр аудитории?

· Какие средства помогли доказать, что именно вы хозяин?

· Для тех, кто не щерился, почему они не смогли этого сделать?

**Упражнение 5 «Ответы за другого»**

**Процедура выполнения.** Ведущий обращается к участникам: «Проверим себя – насколько хорошо мы можем проникнуть в глубины души человека и понять его вкусы и пристрастия. Способны ли вы на основе той информации, которая уже у вас есть о человеке, предугадать, как он ответит на вопросы». Участникам предлагается разделить лист бумаги вертикально на три части. В верхней части среднего вертикального столбика запишите свое имя. Вверху левой части листа – имя человека, сидящего слева от вас, но не ближайшего, а через одного. Вверху правой – имя человека, сидящего справа. Таким образом, у каждого участника есть два человека, глазами которых он будет смотреть на мир. Участникам даются карточки с вопросами, на листе бумаге нужно записать ответы, которые, по их мнению, дадут участники. В средней части ответить за себя и записать.

Карточки:

1. Ваш любимый цвет

2. Ваше любимое мужское имя

3. Самая неприятная для вас человеческая черта?

4. Самое ценное качество?

5. Какого жанра книги вы предпочитаете?

6. С симпатией ли вы относитесь к домашним животным? Если да, то кого предпочитаете: собак, кошек, птиц, рыбок?

7. Смотрите ли вы какой-нибудь телевизионный сериал?

По окончании нужно сравнить результаты и подсчитать количество совпавших ответов.

*Процедура расставания:*

**Упражнение 6 «Рисуем портрет»**

**Цель:** Создание позитивного эмоционального настроя.

**Оборудование:** Карандаши и бумага формата А4 по количеству участников.

**Ход упражнения:** Каждый участник начинает на своем листе рисовать автопортрет. Через 30 секунд, по команде тренера, лист передается соседу слева, который продолжает ваш автопортрет, затем лист передается следующему участнику и т.д. Упражнение завершается, когда лист возвращается к хозяину. Каждый участник подписывает свой портрет, ставит дату. Все берут свои портреты на память о проведенном тренинге.

**Упражнение 7 «Это здорово»**

**Процедура проведения.** Участники стоят в кругу. Ведущий дает следующую инструкцию: «Сейчас кто-нибудь из нас выйдет в круг и скажет о каком-нибудь своем качестве, умении, желании или таланте (например: «Я обожаю танцевать», «Я умею прыгать через лужи»). В ответ на каждое такое высказывание все, кто стоит в кругу, должны хором ответить «Это здорово!» и одновременно поднять вверх большой палец. В круг участники выходят по очереди.

«**Аплодисменты по кругу».**